



مؤتمر:

أنظمة المشتريات والمناقصات وإدارة عقودها

28 سبتمبر - 9 أكتوبر 2025

شرم الشيخ (مصر)

Sheraton Sharm Hotel

أنظمة المشتريات والمناقصات وإدارة عقودها

رمز المؤتمر: CO830 تاريخ الإنعقاد: 28 سبتمبر - 9 أكتوبر 2025 دولة الإنعقاد: شرم الشيخ (مصر) - Hotel Sharm Sheraton رسوم الإشتراك: Euro 6750

مقدمة:

سوف نعرض في هذا المؤتمر السمات الأساسية للعقود في مجال المناقصات من خلال الأحكام التي استحدثتها والضوابط التي يمكن بها القضاء على الثغرات التي أسفر عنها التطبيق العملي بما يكفل في النهاية ضمان سلامة التطبيق وإيجاد التوازن بين التزامات المقاول والجهة الادارية.

أهداف المؤتمر:

سيكون المشاركون في نهاية المؤتمر قادرين على:

- تنمية معارفهم فيما يتعلق بالدور الحديث لإدارة المشتريات والمناقصات وأهميتها وأهدافها.
- تنمية مهاراتهم وخبراتهم فيما يتعلق بأعمال وأنشطة الشراء.
- التعرف بالسمات الأساسية للعقود في مجال المناقصات من خلال الاحكام التي استحدثتها والضوابط التي أمكن بها القضاء على الثغرات التي أسفر عنها التطبيق العملي بما يكفل في النهاية ضمان سلامة التطبيق وإيجاد التوازن بين التزامات المقاول والجهة الإدارية.
- تنمية مهاراتهم في التحضير والمباشرة والتنفيذ للمناقصات وإرسائها.

الجمهور المستهدف:

- المستشارون القانونيون في الشركات.
- مدراء الشركات.
- مدراء الشؤون القانونية.
- كل من يرغب بتطوير مهاراته وخبراته ويرى الحاجة الى هذه الدورة.

المحاور العامة للمؤتمر:

اليوم الأول:

- مفهوم وظيفة الشراء:

- تعريف وظيفة الشراء وأهدافها.
- مسؤوليات وظيفة الشراء.
- أهمية وظيفة الشراء.
- الاتجاهات الفكرية الحديثة في إدارة الشراء:
 - الاتجاه الاقتصادي.
 - اتجاه اتخاذ القرارات.

- الاتجاه الواقعي او الوظيفي.
- اتجاه النظم.

اليوم الثاني:

- تنظيم وظيفة الشراء:

- التبعية والمستوى التنظيمي لوظيفة الشراء.
- الحجم والشكل التنظيميين الخاصين بوظيفة الشراء.
- سلطات وظيفة الشراء.
- المركزية واللامركزية في وظيفة الشراء.
- التنظيم الداخلي لوظيفة الشراء.
- الأفراد العاملين في جهاز الشراء صفاتهم واخلاقياتهم.

اليوم الثالث:

- سياسات الشراء:

- سياسة الشراء المؤقت أو حسب الحاجة.
- سياسة الشراء مقدماً أو للتخزين.
- سياسة الشراء للاستخدام الفوري.
- سياسة الشراء أم الصنع.

اليوم الرابع:

- دورة الشراء:

- نشأة وإدارك الحاجة.
- توصيف الحاجة.
- تحديد الكمية.
- إصدار طلب الشراء.
- التحقق من توافر الاعتمادات.
- اعتماد طلب الشراء.
- دراسة السعر وتحديد.
- فحص الطلب وتحليل السجلات.
- اختيار الموردين وإصدار أمر التوريد.
- طرق الشراء وأنواعها.
- الخصائص الجوهرية لكل نوع من أنواع الشراء.

اليوم الخامس:

- إعداد المناقصات:

- المناقصة التي يتقدم المتناقص تشمل على أمرين:
 - تحديد الأسعار.
 - تحديد التحفظات أو الاشتراطات الخاصة المنطوية على الخروج عن الشروط العامة الواردة بكراسة الشروط

- والمواصفات التي طرحت على أساسها المناقصة.
- وضع الاسعار وكتابتها.

اليوم السادس:

- مرفقات المناقصات:

- تقدم المناقصة في مطروفين مطروف فني ومطروف مالي.
- يحتوي المطروف الفني على التأمين الابتدائي وسابقة الاعمال.
- يحتوي المطروف المالي على قوائم الاسعار وطريقة السداد.

اليوم السابع:

- مشاكل عملية:

- أثر الاخلال باجراءات المناقصة على اجراءات التعاقد وصحة انعقاد العقد.
- التصرف حيال إثارة مقدم العطاء للاخطاء الكتابية التي يتضمنها.
- المحظورات والمسببات التي تعرض المتناقص للاستبعاد.
- سحب العروض والأثر المترتب على ذلك.
- إشكالية مدى الاعتداد بتعديل أسعار المناقصات قبل الموعد المحدد.

اليوم الثامن:

- اختيار المورد المناسب:

- أهمية اختيار المورد المناسب و مواصفاته.
- مراحل اختيار المورد المناسب.
- تقويم أداء الموردين بعد التعامل معهم.
- دعم العلاقات مع الموردين.
- سياسات اختيار الموردين.

اليوم التاسع:

- الشراء بالسعر المناسب:

- أهمية السعر المناسب.
- العوامل المؤثرة في تحديد السعر.

اليوم العاشر:

- الشراء في الوقت المناسب:

- أهمية الشراء في الوقت المناسب.
- العوامل المؤثرة في تحديد الوقت المناسب.

- ختام البرنامج.